

平成26年9月29日(月)

第120回郵政民営化委員会後 委員長記者会見概要

(11:55～12:15 於:永田町合同庁舎3階 郵政民営化委員会室)

(会見概要は以下のとおり)

○増田委員長

それでは、本日の郵政民営化委員会の概要について、私から説明をいたします。

資料はお配りのとおりであります。

本日は、まず物流業界の現状について、ヤマト運輸、佐川急便から御説明をいただきました。今回、物流業界を調査審議の対象としたのは、委員会として、今までこの業界から直接意見を聞いたことがなかったからです。他の業界の方からは意見を聞いておりましたが、これまで直接聞く機会がなかったので、業界を取り巻く経営環境、その中での課題や取組について、お話を直接お聞きしたということでもあります。

次の日本郵政グループを巡る諸問題については、日本郵政、日本郵便から説明をいただきました。

全体はそういうことなのですが、まず最初の物流業界、ヤマト運輸、佐川急便からは、人手不足とか、人口減少などの物流業界を取り巻く経営環境についての説明、女性の積極的登用や海外市場への進出などについて説明がありました。

2点目の日本郵政グループを巡る諸問題については、中期経営計画で、収益の柱に育成するということが謳われております、不動産事業について、最近の展開、今後の取組について、説明をいただきました。

もう一つ、今年1月の当委員会で説明を受けました、新人事・給与制度について、現在の実施状況を聞かせていただきました。

主なテーマはそういったところであります。

具体的な委員会のやりとりについて、若干申し上げたいと思いますが、物流業界について、ヤマト運輸ですが、同社が掲げているラストワンマイルの活用のコンセプトについて委員から質問があって、それについては、個人宅まで届けるネットワークの強みを生かして、事業展開を行いたいといった話ですとか、宅配便以外の事業も、ラストワンマイルの強みを結び付けて強化したい、事業展開に当たっては、コンビニ等、他業種の動向を見据えて展開したい、こんな話がありました。

それから、ヤマト運輸は一番市場占有率が高いんですけれども、その成功要

因について質問があって、荷物の送り手ではなくて、受け手側の利便性を一番に考えている、それに即したサービス開発やネットワーク構築を1つの要因と考えている、こういうお話がありました。

それから、人手不足の関係については、大型トラックのドライバー、ターミナルでの仕分けの作業要員、その不足が顕著だ。ターミナルでの作業要員については、機械化などで大分克服できる可能性があるんだけど、大型トラックのドライバー不足は、極めて深刻だという話がありました。

それが主なところですよ。

それから、佐川急便ですが、委員から同社のビジネスモデルについて質問があって、佐川急便から、より付加価値の高いマーケットでのいわゆるソリューションビジネスを、最近強化しているという話がありました。

それから、女性の活用状況は、佐川急便の資料で1万人を活用するような話があったんですが、主婦層を中心に、自宅を拠点として、働きやすい時間帯を選んで配達に携わってもらおうという取組を推進しているといった説明がありました。

ドライバー不足については、佐川急便からもお話がありました。

それから、大きな2つ目の郵政グループを巡る諸問題ですけど、先行したヤマト運輸、佐川急便の次に日本郵便が、今、三番手についているのですが、利用者を見据えてということで、ドライバーに携帯電話を持たせて、そこで再配達などについて対応してもらっているという、そんな話が出ておりました。

人事評価は、今年の1月に委員会でも聞かせていただいたのですが、最近の取組状況について説明がありまして、特に人事制度を変えて、評価をする側も3段階評価を行って、公正な評価が行われるようにしているということで、多面的な評価を行うことによって、この制度を上手く運用していきたいという話がありました。

私からは以上であります。

○記者

物流業者への意見を聞くのは、今日が初めてということだったんですけども、日本郵便との競争で、今後、競争条件とか、公平な競争ができるかとか、そういうことを調べる上で聞いたという理解でよろしいんですか。

○増田委員長

当委員会は、民営化がうまく進んでいるかどうかを判断する、その中で、宅配の事業などをやっている訳です。今、盛んに言われているのは、今日も話が出ていましたが、人手不足とか、要するに、日本郵便、あるいはその中で、特に宅配事業などが置かれている環境が激変をしていくのではないかとということが言われているので、公正な条件云々よりは、どちらかというと、市場環境と

か、業界全体を取り巻く環境が、これからどういうふうに変化していくのかとか、その辺りを聞きたくて、お呼びをしたということでもあります。

○記者

委員長として、日本郵便の競争、郵政民営化及び今後の課題とか、今日の意見を聞かれて感じたことなどがあつたら、教えていただきたいです。

○増田委員長

物流のマーケットは広がっていつている訳です。それで伸びている。別に日本郵便ということではなくて、これから海外にもそれぞれが進出を図って、それで伸ばしていくんでしょうけれども、国内だけを見ても、いわゆるこういう業界は、トン数でいうと、10トンぐらいの大型トラックを夜間に走らせて、いかに効率的にネットワークを使って相手に届けるかということだと思います。どうしてもその部分は人手に頼らないと、何ともしようがない。将来的に自動運転みたいな話になれば、また別だけれども、すぐにいく訳ではないですから。そうすると、成長の余地はありながら、業界全体としてかなり大きなネックにぶち当たっている。若い人達の車離れが深刻なので、ヤマト運輸も佐川急便も、特に大型ドライバー不足は深刻に捉えていました。代替りの調達が効かないし、そこは外国人を入れる訳にもいかないんです。日本人でないと、なかなか難しいという話をしていました。

最近、日本郵便の宅配部門というのは、割と好調な訳です。だから、それを展開していく上でも、これは共通の問題だけれども、それをどういうふうにしていくのか。これはバスでも、何でも全部一緒なんですけれども、物流だけではなくて、人流の方も一緒なんだけれども、これからの日本の大きな課題になると思いました。

これをどういうふうに委員会意見の中で処理していくのかは、これから委員と相談します。

○記者

2つあるんですけれども、1つは、今日話題になったという、新しい人事制度とか、給与制度のところで、具体的に前倒しになって進んでいると感じた面などがあつたりしたら、教えていただきたい。進捗状況の評価を、もう一度、教えていただきたいというのが1つです。

あとは、今日は話題にはなっていないと思うんですけれども、今日、日経さんが一面で書かれていたように、日本郵政全体の話としては、年金債務をどう上場に向けて取り扱うかとか、それに向けて、ゆうちょ銀行の自社株買いということも、今日、日経さんには載っていたんですけれども、その報道を見られて、委員長として、改めて年金債務の問題というのは、上場に関して、どうすべきとお考えか、教えてください。

○増田委員長

最初の人事制度については、導入を決めて、当初、考えているペースで進んでいるという感じです。特に新一般職などについては、新卒採用を来年4月から実施ということです。ですから、既存採用のところだけは、振替をやっているけれども、考えられているような形で、進んでいっているのではないかと。特にどこかが先にすごく進んでいるということではなくて、まだスタートから間もない時点なので、特に大きなネックが出てきている訳でもありませんし、スタート時点としては、こういう形だと思って、聞いていました。委員の皆様方も、恐らくそういうことではないかと思えます。

あと、今朝ほどの報道については、特にコメントすることはないんですが、日本郵政の経営判断の問題です。だから、どういう経営にしていくのか、今朝ほどの報道をどういうふうに考えているのかというのは、そのとおりなのか、全く関係ないのかとか、色々あると思えますけれども、いずれにしても、会社の経営の考え方を聞いてからということで、今のところ、委員会としてはもちろんですが、私個人としても、特に公にコメントすることはありません。

○記者

今日の会議では、話題になりませんでしたか。

○増田委員長

特に会議の場では話題になっていません。今日は、主に呼んだ方々のヒアリングをやっていました。ですから、会議の場では、俎上に載っておりません。

○記者

日本郵政を離れて一般論として伺いたいんですが、公務員制度の恩給に関わる整理資源については、元々特別会計の中で負担が起きていたり、国が持つべきではないかという意見もずっとあって、それゆえに、BSへの計上を見送ってきた経緯があると思えます。JTとか、NTTも同じように負担していると思うんですが、これを日本郵政が事業体として負担していくことについての意見というのは、どうでしょうか。

○増田委員長

どう見ても、委員長としての見解と重なるから、それについてはないです。

○記者

主幹事証券の決定があるということで、改めてなんですけれども、まだ日本郵政から上場戦略というのは、細かく出ていないと思うんですが、委員長から御覧になって、ここから本格的な挑戦が始まると思うんですけれども、企業価値を高めることに向けた課題といいますか、日本郵政への注文などについて、伺いたいです。

○増田委員長

間もなく主幹事が決まると思います。これは完全に財務省マターですから、タイミングもよくわかりませんが、そう遠くない時期には多分決まると思います。もう手続は進めていますから、どこかで判断されると思います。

実際に上場の具体的な話というのは、それから本格化するだろうということで、それはおっしゃるとおりだと思います。日本郵政が経営判断をどういうふうにするかに関わるのですが、企業価値をきちんと向上させていくというのは、マーケットの期待にどれだけ応えられるかということではなくて、国民全体として、民営化がうまく進むことと、特に復興財源などでも、その問題は非常に大きく関わってきます。あれだけの財源を出していく上でも、日本郵政の企業価値が上がっていることに対して、恐らく国民の皆さん方はそこに期待していると思います。

具体的にどういうスケジュール感と、それから、例えばマーケットがどう判断するかの際に、日本郵政、ゆうちょ銀行、かんぽ生命との関係をどうするかということがありますので、余り踏み込んで、今の段階で申し上げることはありませんが、主幹事証券が決まって、具体的なスケジュールが始まったら、こちらでも、上場に向けての問題については、頻度を上げて、よく会社からヒアリングをしていきたい。これが民営化に沿った、法律に沿った趣旨で、成功に導かれるかは、非常に重要な問題になってきますので、きちんと委員会として追っていきたいと思います。

○記者

今日は日本郵便のお話だったんですけれども、日本郵便に関しては、上場に向けて、企業価値向上に向けて、どの辺が重要だと思われませんか。

○増田委員長

郵便事業自体は、今、メールにどんどん振り替わったりして、お手紙を書くということは、皆さん随分控えるようになったというか、余りやらなくなりました。年賀状も年々苦戦している訳です。一方で、ユニバーサルサービスがきちんと義務付けられていて、公共財としての期待感・価値観はものすごく大きい訳だから、それをうまく両立させるというか、ユニバーサルサービスとして、質の高い事業を提供するということです。

それから、経営的・マーケット的には、他社との競争が非常に激しいし、ほぼ独占的にやっている信書の取扱いについては、民間企業からも色々な御指摘を頂いています。あれは民営化の問題とは関係ないから、我々の方では、特に取り上げません。別の場でやってもらう話ではありますけれども、日本郵便については、これから事業をどれだけ多角化して、うまくユニバーサルサービスの展開に結び付けていくかということは、大事だと思います。今日のヒアリン

グでも、他社のサービス内容について、常に注意深く見て、それを少しでも越えるようにして欲しいというのは、委員から日本郵便に対して注文もついていましたので、個々には色々あると思いますけれども、大きく言うと、今、言ったようなことではないでしょうか。

○記者

先日、日本郵便とクレディセゾンが提携を発表しまして、日本郵便の経営の方向と共に、投資信託の市場に一石を投じる動きだと思っておりますけれども、どのように評価されているか、お聞かせいただきたいです。

○増田委員長

一度、委員会として、詳しく聞こうと思っております。今日の段取りは、呼ぶ相手を決めて準備してしましたので、つい最近、セゾン投信の方の話があったんですが、改めてこちらでもよく話を聞いて、それがどれだけ会社の方に資する話なのか、判断したいと思っております。今の段階では、そういう状況であります。

○記者

ヤマトの中期経営計画と郵政グループの中期経営計画を御覧になられて、根本的にここが違うと、お感じになられたところはありませんでしょうか。

○増田委員長

ヤマト運輸の中期経営計画全体で、向こうの経営戦略がどうかというのは、なかなか判断が難しいです。全部聞いた訳ではないからね。向こうの方が市場占有率が高い理由について関心はあったけれども、物流業界を取り巻く大きな環境の変化のところでも聞きましたので、向こうの経営戦略が完全に優れているかどうかについては判断できません。

ただ、向こうの会社の成り立ち自体が、個人を相手にして、ずっと成長してきた会社であって、住宅地の中にまで、営業所がきめ細かくあるんです。同業他社と桁が違うぐらい、向こうはあります。ですから、足腰の強さ、先ほど最初のやりとりの様子の時にもちょっと言いましたけれども、ヤマト運輸の優位点は何かということ、荷物の受け手の立場になって、いろんなことを構築してきた、そこは向こうの方がずっと先に行っていて、その辺りの違いはあると思います。

荷物について言うと、出し手と受け手とがあって、出し手が金を払っている訳だから、普通お金を頂戴している相手方のためにというと、送り手の立場なのだけれども、ヤマト運輸はそうではなくて、お金は払っていないんだけど、受ける立場の人達にどれだけ便宜があるか、そういう視点で営業展開している訳です。だから、その辺りは、ヤマト運輸の評価を高めるところに、すごく寄与しているのではないかと思います。

それが中期経営計画にどこまで反映されているか、そこまでの説明はヤマト運輸から聞いていないので、どちらがいいのかという評価はできかねます。

○記者

先ほどのシーズンとの提携の話で、一度、詳しくお話を聞きたいと、委員長のお言葉がありました。

○増田委員長

この間、発表があったので、聞いてみたいと思っています。

○記者

それと関連して、今週、日本郵便がジオポストとの提携について発表される予定ですが、これについても、何かヒアリングをされるのでしょうか。

○増田委員長

新聞報道はあったけれども、発表されていないので、こちらは特にありません。正式な発表があったら、また考えます。

○記者

発表があってからですか。

○増田委員長

はい。

○記者

今週発表すると言っているようです。

○増田委員長

それは知りません。

○記者

今日、不動産事業もヒアリングをされたということなんですけれども、これに関して、何かお聞きになっていますか。

○増田委員長

今のところ、建てたもの、あるいは来年ぐらいに完成するぐらいのものがありまして、それについては、ほぼ埋まっています。JPタワーも、オフィスの方は全部埋まったりして、基本的には好調だという説明があって、それはそのとおりだと思います。既に契約は終わっているので、予定も含めて、ほぼ一杯になっています。それは、札幌の案件、東京のJPタワーもそうですし、名古屋の案件、博多の案件等も大体うまくいっているように思います。個々に詳しく見なければいけない部分はありますけれども。

これからのものは、建築費が相当高騰しているのです、大阪などもそうですが、向こう側も慎重に考えると言っていました、そうしないとまずいと思います。